

POLÍTICAS PARA UNA MEJORA SALARIAL SOSTENIBLE

ALBERTO ARROYO PICARD*

INTRODUCCIÓN

El que en México sea justo que el salario vaya recuperando su poder de compra es algo que difícilmente alguien podría cuestionar, ni siquiera los empresarios y gobiernos responsables del enorme y constante deterioro del poder adquisitivo del salario desde 1976 hasta ahora.

La discusión ha sido sobre su viabilidad sin causar supuestos males mayores. El discurso de los poderes económicos y políticos se estructura en tres ideas; dos de ellas son genéricas y la otra concreta y acota circunstancialmente las anteriores: 1) el aumento salarial es populismo no sustentable en el largo plazo; 2) un aumento salarial significativo provocaría inflación y desempleo; 3) el aumento del salario real debe ser posterior a un crecimiento sostenido, ya que de lo contrario sería un factor para lograrlo que se traduciría en perjuicio de los propios trabajadores, que lo pagarían con desempleo.

Más allá de los esfuerzos del gobierno y de los sectores empresariales de legitimación o justificación de la caída salarial como un mal necesario para evitar mayores males, la política salarial durante las últimas décadas ha tenido dos objetivos reales: 1) bajos salarios como factor de competitividad en la atracción de inversión extranjera y de promoción de exportaciones; y 2) usar los bajos salarios como ancla antiinflacionaria. En realidad la política salarial ha sido parte fundamental de una estrategia económica que plantea usar como motores del crecimiento la atracción de inversión extranjera y el aumento de exportaciones.

Pretendemos mostrar que es posible y conveniente, no sólo para los trabajadores, sino también para el país, poner en marcha una política soste-

* Universidad Autónoma Metropolitana.

nida de aumento del poder de compra del salario. La política salarial no puede ser algo aislado, es parte de una estrategia económica integral. Pretendemos mostrar que dentro de una nueva estrategia económica no sólo es posible, sin males colaterales, una política sostenida de mejora del salario, sino también conveniente para salir del minúsculo crecimiento en el que México lleva al menos 35 años. El centro de nuestra exposición son elementos de una propuesta de estrategia económica diferente, en la que el aumento sostenido de los salarios es necesario por razones económicas y no sólo de justicia social. Mostraremos, en segundo lugar, que esta política de mejora salarial no tendría efectos inflacionarios e incidiría además en la creación de más y mejores empleos.

Terminamos este capítulo con una propuesta operativa viable de política de mejora salarial.

LA POLÍTICA SALARIAL ES PARTE DE UNA ESTRATEGIA ECONÓMICA INTEGRAL Y NO ALGO AISLADO EN SÍ MISMO

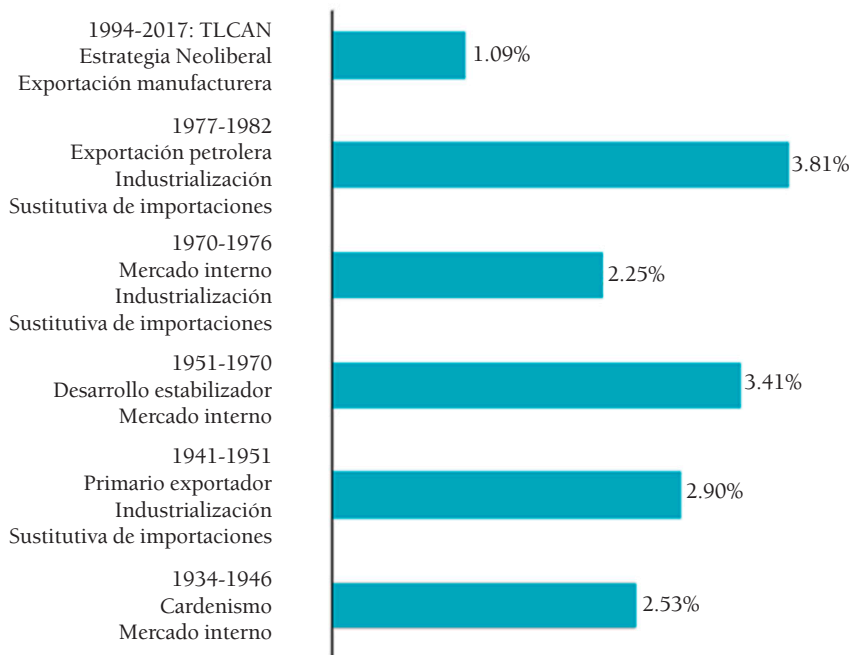
No pretendemos hacer una exposición integral de una nueva propuesta de estrategia económica,¹ sino sólo resaltar algunos elementos que muestren que es posible un aumento salarial sostenido y la falsedad del discurso de que eso sería populismo y provocaría mayores males de inflación y desempleo. La necesidad de un cambio de estrategia económica no sólo se basa en razones sociales, sino en que el neoliberalismo ha fracasado como impulsor del crecimiento y mucho más de un desarrollo sostenible.

La tasa media de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) por habitante en los últimos 35 años (1983-2017) es la tasa más baja comparada con cualquier otra estrategia económica seguida en el país desde el cardenismo hasta la fecha, como puede verse en la gráfica 1.

De 1940 a 1975, el PIB por habitante en pesos de 1960, tomado de Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana, Siglo XXI*, p. 92. De 1970 a 1982 cálculo en pesos de 1980 tomado de Cuentas Nacionales INEGI. De 1983 a 2017, tomado de Banco de Datos INEGI, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>, Cuentas nacionales/Producto interno bruto trimestral, base 2013/valores a precios de 2013. La población es tomada de <http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones_Datos>. Proyecciones a mitad de año.

¹ De hecho, la obra de la que forma parte este capítulo, *México 2018-2024. Nueva estrategia de desarrollo*, es una propuesta integral de un nuevo proyecto de país, basada en una nueva estrategia económica.

GRÁFICA 1
 RESULTADOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO
 PIB PER CÁPITA 1934-2017



FUENTE: elaboración propia con base en PIB promedio anual tomado de INEGI.

La estrategia neoliberal ha consistido en convertir en el motor del crecimiento al sector exportador y la atracción de inversión extranjera, pero la competitividad para ambas cosas se ha basado básicamente en bajos salarios.

Ciertamente, las exportaciones han aumentado exponencialmente. Pero se ha producido una desconexión de las cadenas productivas nacionales y por ello en su crecimiento las exportaciones no jalan al conjunto de la economía. El contenido mexicano de las exportaciones es bajo.²

Las empresas maquiladoras que representan 45% de las exportaciones totales³ sólo usan 3.73% de insumos nacionales, por lo que prácticamen-

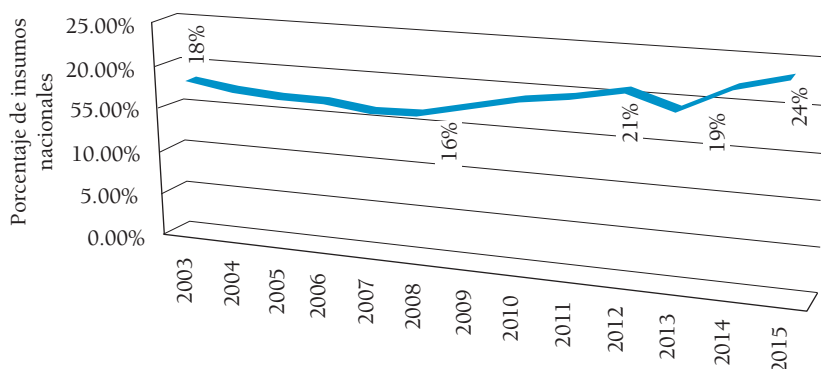
² Hay serias dificultades en las estadísticas para calcular el contenido nacional de las exportaciones, ya que la matriz insumo-producto no permite saber si los insumos que se compran dentro del país son a su vez importados, y además las series comparables se interrumpieron y ya no separan empresas maquiladoras y no maquiladoras, debido a que el régimen especial para las maquiladoras ya prácticamente se generalizó a toda la industria.

³ De 1994 a 2006, el promedio de las exportaciones maquiladoras respecto al total es de 45%. INEGI, tomado del Banco (electrónico) de Información Económica (en adelante BIE).

te no tienen un efecto de arrastre de sobre el resto de la economía nacional, ni generan empleo indirecto. Las exportaciones manufactureras no maquiladoras, que representan otro 40% del total, también tienen cada vez menos contenido nacional: en 1983 incluían 86% de contenido nacional (contando la mano de obra), hoy se estima que sólo incluyen 30 por ciento.⁴

Los promotores del libre comercio presumen que con los tratados de libre comercio, México ha pasado a ser parte de cadenas productiva globales. Es verdad, pero dichas empresas globales que tienen parte de su producción en México no tienen un fuerte encadenamiento dentro del país. Considerando sólo las industrias manufactureras que forman parte de cadenas internacionales de valor, el contenido nacional oscila alrededor del 18% como puede verse en la gráfica 2.⁵

GRÁFICA 2
INSUMOS NACIONALES EN MANUFACTURAS GLOBALIZADAS



FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=785&rc=24466>>.

Estas empresas globalizadas son una minoría dentro de la planta productiva nacional. Aunque es verdad que las exportaciones mexicanas son principalmente manufactureras; pero las manufacturas significan en 2015 sólo la sexta parte de la economía mexicana (el 16.8% del PIB).⁶ Las manufac-

⁴ Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", en *Comercio Exterior*, agosto de 1995, cuadros 5 y 8, pp. 599-600. De 1996 en adelante estimaciones propias.

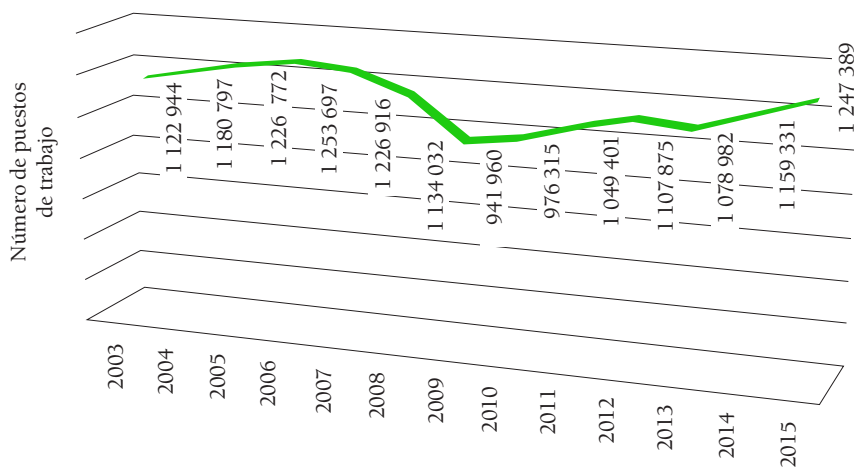
⁵ Disponible en <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33690>>, consultado en enero 2017.

⁶ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2008), *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios. Producto interno bruto. Estructura porcentual del producto*

turas de exportación globalizadas son poco más de la cuarta parte de la producción manufacturera (26.6% prácticamente sin variación entre 2003-2015).⁷ Ese supuesto éxito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tiene efectos en el 4.5% de la economía mexicana (el 27% del 17 por ciento).

En términos de empleo estas presumidas exportaciones, parte de cadenas productivas globales, son aún menos significativas. En 2015 el empleo total en México es poco menos de 52 millones (51 568 519).⁸ Las exportaciones manufactureras globalizadas significan en dicho año sólo 1 247 389 puestos de trabajo, lo que significa que absorbe sólo el 2.42% de la ocupación total del país.⁹ Tampoco hay un aumento constante en este tipo de empleos, como puede verse en la gráfica 3.

GRÁFICA 3
PUESTOS DE TRABAJO EN LAS MANUFACTURAS GLOBALIZADAS



FUENTE: datos tomados de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, publicado en 2016, disponible en <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33690>>, consultado en diciembre 2017.

interno bruto por sector de actividad económica, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadroestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=785&c=24466>>.

⁷ Cálculo propio en base a INEGI, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/>>.

⁸ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>, Total de población ocupada con remuneración.

⁹ Puede haber una cierta distorsión en la comparación debido a que el empleo en general se obtiene de una encuesta en hogares, lo que incluye el empleo informal y el empleo en la manufactura globalizada, se hace en establecimientos y sólo incluye empleo formalizado.

Los salarios de estas empresas manufactureras globalizadas muestran claramente que el factor básico para atraer inversiones son las bajas remuneraciones al trabajo. En la industria manufacturera globalizada la remuneración promedio por puesto de trabajo en dólares se mantiene casi constante: USD 2.53 por hora en 2003 y USD 2.55 en 2015.¹⁰ Mientras que en Estados Unidos el reporte de marzo de 2017 indica que el salario promedio de la industria productora de bienes es de 26.19 dólares por hora.

Por lo que se refiere al otro componente de la estrategia económica mexicana actual: la inversión extranjera, también ha crecido espectacularmente. Se supone que ello impulsaría el crecimiento, pero más de la mitad de dicha inversión se concentra en empresas altamente exportadoras, por lo que la desconexión de dicho sector del resto de la economía disminuye su capacidad de incidir en el crecimiento generalizado de la economía; además, una parte significativa de dicha inversión es la compra de empresas ya existentes, por lo que tampoco incide significativamente en el crecimiento de la economía en su conjunto.¹¹

La estrategia mexicana de que el crecimiento sea impulsado por las exportaciones y la inversión extranjera fracasó por la desconexión que hay entre estos segmentos empresariales y el resto de la economía. Esta desconexión fue el resultado de dejar gran parte de la dinámica económica a las fuerzas del mercado. Se plantea que las exportaciones jalen al resto de la planta productiva, pero no se hace nada por lograr un encadenamiento productivo nacional, se deja a la libre decisión de los agentes económicos. La ideología del libre mercado se lleva al extremo y se expresa con claridad en la célebre frase del secretario de Industria y Comercio, Serra Puche, en el periodo del presidente Salinas: “la mejor política industrial es no tener una política industrial y dejar que el mercado modele al México posible”.

No sólo no se hizo nada para propiciar encadenamientos productivos nacionales del sector exportador, sino que los múltiples tratados de libre comercio (TLC) firmados por nuestro país facilitaron lo contrario. Los TLC facilitan la integración intracorporativos globales y la desconexión del entorno nacional donde operan.¹²

¹⁰ Cálculos propios con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Valor agregado bruto, remuneración de asalariados y puestos de trabajo de la producción manufacturera global*, consultado en junio de 2017, disponible en <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33690>>. Se trata de remuneraciones globales dividida entre puestos de trabajo y convertido a dólares con la cotización interbancaria de fin de cada año.

¹¹ No hay estadísticas oficiales que permitan separar la inversión extranjera en la creación de empresas nuevas y la que son sólo compra de empresas ya existentes. Nuestra estimación se basa en el seguimiento del valor de las principales empresas mexicanas compradas por extranjeros en comparación al volumen total anual de IED del año correspondiente.

¹² Arroyo (2007, 2009 y 2016).

Las reglas de origen en los TLC no exigen un contenido nacional para ser beneficiarias del paso de las fronteras sin aranceles, sino que exige contenido de la región o países que forman parte de cada tratado, ello ha facilitado el poco contenido mexicano de lo que exportamos. Hoy en la renegociación del TLCAN, Estados Unidos quiere aumentar el contenido regional para dificultar que se compren insumos o componentes en otras regiones, eso nos haría aún más dependientes de Estados Unidos. Pero aún exige que México acepte que para exportar a Estados Unidos al menos la mitad de los componentes sean de dicho país. En teoría el sector exportador y la atracción de inversión extranjera puede impulsar el crecimiento, pero con políticas activas para propiciar encadenamientos productivos con el resto de la economía nacional y no dejada a la mano invisible del mercado.

Desde el punto de vista de la política salarial, esta estrategia basada en el sector externo tiene otro problema. Apostar a la demanda externa permite que a los sectores más dinámicos de la economía no les afecte la pobreza de la mayoría del país. Los trabajadores y en general los mexicanos dejamos de ser consumidores estratégicos. Se trata de producir barato para vender fuera, donde sí hay poder de compra por parte de la población. Es este círculo perverso el que hay que romper. Un crecimiento cuyo motor principal sea el mercado interno crea un círculo virtuoso entre crecimiento y mejora salarial.

En realidad, aun después de un prolongado ajuste estructural, el grueso de la planta productiva mexicana depende de las ventas en el mercado interno y éste casi no crece debido a varios elementos interrelacionados: 1) bajo poder de compra de la mayoría de la población; 2) falta de conexión del sector exportador con cadenas productivas nacionales, que significa bajo dinamismo de la demanda intermedia; y 3) esta desconexión del sector exportador con cadenas productivas nacionales significa poca generación de empleo indirecto, lo que también se traduce en poco impulso al crecimiento del mercado interno. En síntesis, la estrategia actual genera pocos y mal pagados empleos, y con ello poco dinamismo del mercado interno. Nunca se logrará un crecimiento que se vaya generalizando al conjunto de la economía sin el fortalecimiento de dicho mercado doméstico, y para ello es indispensable, entre otras cosas, aumentar el poder de compra de la población, y en ello juega un papel fundamental crear empleos mejor pagados.

Por supuesto las tendencias del salario real no dependen exclusivamente de la estrategia de crecimiento implementada, pero el cuadro siguiente —que compara resultados de crecimiento del producto interno bruto por habitante según las diversas estrategias de crecimiento mexicanas con las tendencias del salario real y la inflación— muestra dos cosas: cuando el

mercado interno es importante se ha logrado un mayor ritmo de crecimiento y una mejora salarial significativa y en grandes periodos además baja inflación, y cuando se apuesta al mercado externo las dos tendencias son negativas.

CUADRO 1
RESULTADOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO,
PIB PER CÁPITA, SALARIO REAL E INFLACIÓN

<i>Periodo/modelo económico</i>	<i>Tasa media anual PIB x habitante</i>	<i>Tasa media anual inflación</i>	<i>Tasa media de variación salario mínimo</i>
1935-1940 Cardenismo (mercado interno)	2.25	5.21	3.50
1940-1951 Primario exportador	3.32	11.89	-3.43
1951-1970 Desarrollo estabilizador (mercado interno)	3.25	4.43	4.58
1994-2017 TLCAN neoliberal (exportador manufacturas)	1.45	9.37	-1.02

FUENTE: elaborado con base en: Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*; INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*. Para salarios con base en las fuentes de la gráfica 4.

Poner el acento en el mercado doméstico no excluye la importancia de un sector exportador fuerte. Sin embargo, es necesario que generemos exportaciones con un alto contenido nacional, conectadas con las cadenas productivas nacionales, de manera que exportar a la vez dinamice el mercado interno por la vía de la demanda intermedia.

Por supuesto, no basta con que el mercado interno vuelva a ser un motor esencial del crecimiento, sino que debe cumplirse el mandato constitucional de un Estado promotor del desarrollo. En lo que concierne a hacer viable y sustentable en el tiempo a la política de aumento salarial, es necesario un Estado con una política industrial y agropecuaria activa que promueva un crecimiento de la oferta de bienes básicos consumidos por los asalariados, ya que de otra manera efectivamente un aumento de la demanda llevaría a ritmos de inflación inconvenientes y dañinos para los propios trabajadores.

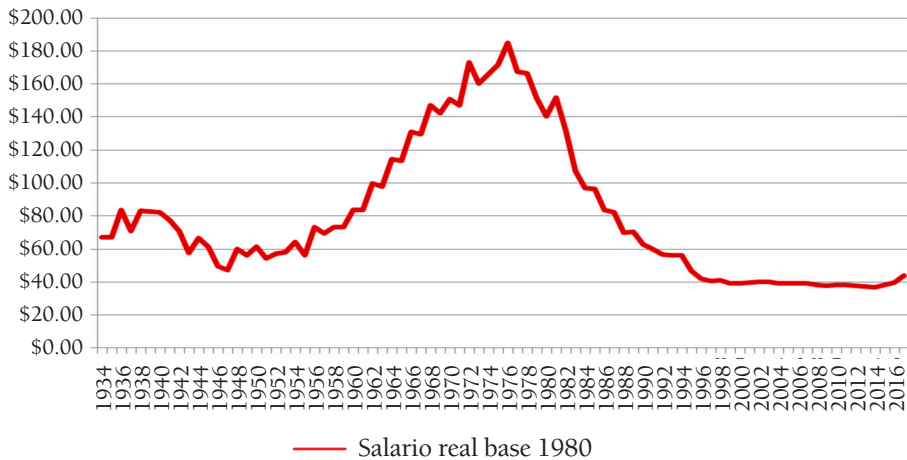
También es necesario replantear los términos de la apertura comercial, ya que con la actual apertura generalizada el aumento salarial sólo ampliaría el mercado para las importaciones. No se plantea una economía cerrada

y aislada, ello ya no es viable en la actual etapa de la historia, pero en una lógica de absoluto libre mercado no hay viabilidad de desarrollo para nuestros países.¹³ Se trata de una apertura comercial diseñada y planeada desde un proyecto nacional de desarrollo concertado, con tratados internacionales que garanticen la plena vigencia de todos los derechos humanos.

LA MAGNITUD DE LA PÉRDIDA SALARIAL

La magnitud de la pérdida de poder de compra del salario es escandalosa tanto por lo prolongado en el tiempo, más de 40 años, como por su dimensión. Hoy el salario mínimo puede comprar sólo el 39.6% de lo que podía comprar en 1938 y el 25.8% que su punto más alto que fue hace 42 años, en 1976.¹⁴ La gráfica 4 muestra una vez más cómo la curva salarial tiene que ver con los cambios en la estrategia económica.

GRÁFICA 4
PODER DE COMPRA DE SALARIO MÍNIMO: 1934-2017



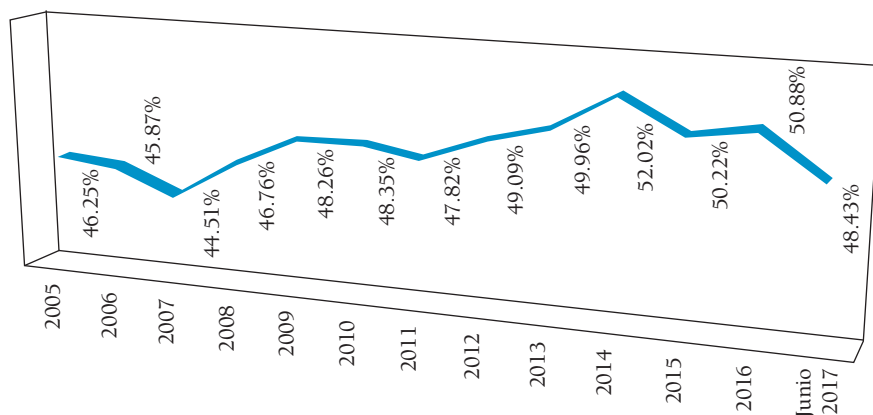
FUENTE: elaborado con base en: INEGI, *Estadísticas históricas de México de 1986*; NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1981 y 1991; STPS, “Estadísticas laborales”, *Página electrónica*, para 1934-1979, deflactados con el Índice de Precios del Costo de la Vida Obrera de la Dirección General de Estadística (de SIC y SPP); para 1980-2017, Banco de México, *Estadísticas, Índice de precios de la canasta básica*.

¹³ Ello ha sido ampliamente demostrado. Por ejemplo, véase Ha-Joon Chang y Duncan Green (2003), en el libro *La inversión en la OMC, una trampa del Norte*, México, RMACL.

¹⁴ El salario real de 1938 a 1975 está tomado de Bortz y Pascoe (1978), “Salario y clase obrera en la acumulación de capital en México” en revista *Coyoacán* # 2, pp. 79-94. De 1976 a 2017 es cálculo propio en base a Índice Nacional a precios al consumidor.

Pero no es sólo el salario mínimo el que ha sufrido esta pérdida, sino el salario en general. La pobreza en nuestro país es fruto de la precarización de la mayoría del empleo existente. La mejor política para abatir la pobreza es una buena política económica capaz de generar suficientes y bien pagados empleos.

GRÁFICA 5¹⁵
 PORCENTAJE DE LA CANASTA BÁSICA PARA UNA FAMILIA
 DE CUATRO MIEMBROS, QUE PUEDE COMPRARSE CON LOS INGRESOS
 DE DOS TRABAJADORES A SALARIO MÍNIMO



FUENTE: cálculos propios con base en el costo de la canasta mínima alimentaria y no alimentaria tomada del CENEVAL considerando una familia de cuatro miembros y que trabajan dos personas de la familia. Los ingresos familiares los tomo del INEGI: Población por nivel de ingreso en múltiplos de salarios mínimos. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos, disponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/infoeoe/Default_15mas.aspx?s=est&c=26227/Niveldeingresos/total/4otrimestre/total>.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA UNA POLÍTICA CONCRETA DE MEJORA SALARIAL

Gradualidad y sustentabilidad de los aumentos salariales

El diseño de una política operativa de aumento salarial es particularmente delicado. No se trata de exigir en lo inmediato el salario necesario para cumplir con lo que marca la Constitución o la recuperación de golpe de

¹⁵ Cálculos propios en base al costo de la canasta mínima alimentaria y no alimentaria tomada del CENEVAL, considerando una familia de cuatro miembros y que trabajan dos personas de la familia. Los ingresos familiares los tomo del INEGI, *Población por nivel de ingreso en múltiplos de salarios mínimos. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos*, dis-

todo el poder de compra del salario que se ha perdido, sino de establecer planes, políticas y procesos para lograrlo.

El objetivo final es llegar a que el salario mínimo cumpla con los criterios constitucionales y alcance para comprar una canasta de bienes que incluya todos los rubros, es decir alimentos, vestido, educación, salud, vivienda y recreación. Además la política social debería garantizar un ingreso mínimo universal.

La enorme heterogeneidad de la planta productiva mexicana en la que predominan las micro, pequeñas y medianas industrias y la disparidad del desarrollo regional, obligan a diseñar una política compleja de gradualidad y de definición de criterios de política salarial para determinar los aumentos anuales. Además estos aumentos deben ser diferenciados para que la política salarial sea a la vez una política de redistribución del ingreso.

Criterios para determinar los montos anuales del aumento salarial

Considero que el punto de partida para este diseño operativo de los criterios de la política salarial es lo propuesto por Ignacio Román,¹⁶ que profundizo a continuación en algunos aspectos. El aumento salarial anual se calcularía con base en tres criterios combinados: la inflación, la productividad y un porcentaje adicional fijado como política de Estado.

- Aumento para recuperar la pérdida por inflación

Lo interesante de la propuesta es que toma en cuenta la situación y las posibilidades de diversidad de empresas, sin sacrificar las mejoras salariales de los trabajadores de las empresas con menos posibilidades. Ello se hace a través de un mecanismo social de redistribución del ingreso vía una bolsa fiscal formada por un porcentaje de las utilidades del conjunto de la planta productiva.

El factor inflación sería el promedio entre la inflación real del año anterior y la inflación esperada para el año siguiente. La razón de utilizar los dos es que si se usa sólo la inflación pasada se generan expectativas infla-

ponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/infoenoe/Default_15mas.aspx?s=est&c=26227/Nivelde ingresos/total/4otrimestre/total>. Límites de la estimación: por dificultades en los cálculos están considerados que los dos trabajadores son hombres, generalmente uno es mujer, lo que aumenta la proporción de los que los ingresos familiares estarían abajo de la línea de la pobreza. Hay una cierta distorsión al suponer que todos los componentes de la canasta aumentan en la misma proporción que aumenta el tamaño de la familia en la mayoría de costos, así es, pero no todos (por ejemplo, la renta o valor de la casa no aumenta proporcionalmente).

¹⁶ Román (2003).

cionarias similares y ello dificulta los esfuerzos por una tendencia a la baja en este indicador. Si se usa sólo la inflación esperada, el que no se conviertan en realidad resulta en perjuicio de los trabajadores. Usar el promedio de las dos implica que en caso de errores en las previsiones éstos se corregirían con el aumento del año siguiente. Es decir, garantiza disminuir las expectativas inflacionarias a la vez que queda garantizado que el trabajador no perderá poder de compra.

- Aumento por el factor productividad

El factor productividad es especialmente complejo por dos razones: la primera, por las dificultades de las formas de medición que se ven distorsionadas por la variación de precios. Ante ello propone medirla como PIB real por trabajador. La segunda, por la enorme heterogeneidad de empresas. Si se usa el factor productividad de cada empresa, agudizaría la mala distribución del ingreso y la dispersión salarial, ya que los trabajadores de empresas pequeñas, que tienen los peores salarios, recibirían menores aumentos y lo que se pretende es que incrementen los salarios más bajos.

Para el factor productividad se propone que sea el promedio del producto por trabajador en el ámbito nacional, del Estado, de la rama industrial y de la mediana empresa. Dicho promedio a su vez se promedia con la productividad de la empresa concreta en la que se trabaja. De esta forma el aumento para los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas y de regiones con baja productividad sería mayor que si se considerara sólo la productividad específica de la empresa en la que trabaja.

Así se logra incentivar la productividad de cada trabajador, ya que el porcentaje de aumento por el factor productividad sí incluye la productividad concreta de la empresa en la que se trabaja. Sin embargo, al mismo tiempo se logran redistribuir los beneficios de la productividad general de la economía dando más a los trabajadores de menores ingresos, y se hace posible que dicho factor de aumento sea otorgado también por las empresas menos productivas.

- Aumento diferenciado en favor de los más bajos salarios con cargo al erario público

Además del aumento calculado por el factor inflación y productividad se propone un factor de aumento, fijado como política pública, como compensación para los más bajos salarios. Ello sería una política social como derecho a un ingreso básico para todos.

Por supuesto la posibilidad de garantizar con fondos públicos el salario con una aportación estatal hasta completar un ingreso mínimo para todos que cubra la canasta básica alimentaria y no alimentaria, así como una pensión digna, implica redefinir la política social para superar el asistencialismo y centrarse en garantizar derechos fundamentales como la salud, la educación y un ingreso mínimo para todos.

Este factor del aumento se financiaría con parte de los gastos actuales en política social asistencialista y en parte por la recaudación fiscal general que tendría que aumentar impuestos a las personas de más altos ingresos y quizá incluir un impuesto al patrimonio de las personas más ricas.

Parece compleja la forma de cálculo, pero ello garantiza su viabilidad a la vez que redistribuye el ingreso y también la carga para las empresas con menos posibilidades. Recibirían más los trabajadores peor pagados y las empresas con mayores ganancias aportarían más recursos para posibilitarlo.

La política salarial debe incluir pensiones dignas

Por supuesto, además hay que volver a un sistema pensionario solidario. En la medida que el conjunto de esta política mejore los salarios, aumenta los aportes a la seguridad social. La crisis de la seguridad social y de pensiones solidaria se debe en parte a los bajos salarios que son la base sobre la que se calculan las aportaciones y a la enorme cantidad de empleo informal.

Pero es posible que ello no alcance para que todos tengan una pensión digna. Por supuesto el Estado debe aumentar significativamente su aporte a la seguridad social como parte de su obligación de garantizar el derecho humano a la vejez digna.

Es urgente una nueva reforma a la seguridad social, revertir las últimas contra reformas privatizadoras y garantizar como parte del ingreso básico pensiones dignas para todos. Ello significa no sólo más recursos fiscales sino acabar con el uso corrupto de ellos.

Democracia y libre negociación obrero-patronal

El aumento salarial tampoco se logrará solamente por una política gubernamental, es necesario que la democracia llegue a las organizaciones sociales y empresariales para que en un contexto macroeconómico distinto y favorable al aumento salarial, sea en las negociaciones obrero-patronales donde se logre operar.

El Estado es garante de derechos y la política salarial aquí planteada garantiza el derecho a un empleo y jubilación digno, por lo que el Estado debe velar por su implementación, lo que no excluye las negociaciones sa-

lariales entre empresas y sindicatos. Son los propios trabajadores organizados con fuerza el último garante de este derecho. En la medida en que los salarios sean una palanca para el desarrollo y los trabajadores sean consumidores estratégicos, habrá condiciones favorables para negociarlos a la alza con mecanismos no cupulares ni corporativos entre los sectores productivos. Sólo así se obligará a los patrones y al Estado a dismantelar el sistema de control sobre las organizaciones de los trabajadores. El cumplimiento de los criterios de política salarial expuestos tendrá que lograrse precisamente por la fuerza sindical. Se necesita una política salarial de Estado, pero ello no excluye la bilateralidad de las negociaciones obrero-patronales.

Una reforma fiscal redistributiva

Ya hemos dicho que una parte de la política de aumento de los ingresos de los trabajadores debe ser garantizar un ingreso mínimo para todos, ello implica mayor recaudación como porcentaje del PIB, pero a la vez debe garantizarse el uso adecuado, sin corrupción del gasto público.

El diseño de la reforma fiscal y hacendaria alternativa implica muchos factores y consideraciones, y debe ser integral. Desde el punto de vista que nos ocupa hay varios elementos que deben considerarse. El primero es ampliar la tasa cero en el Impuesto Sobre la Renta (ISR) a los trabajadores con salarios que están por debajo de la línea de pobreza. Además hacer más progresiva la tasa de impuestos según el nivel de ingresos. También debe mantenerse la tasa cero en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) de alimentos y medicinas, ya que son precisamente los más pobres los que gastan una proporción más alta de sus ingresos en estos rubros. Por supuesto debe además simplificarse el cálculo y pago de impuestos sin caer, como actualmente, en una especie de terrorismo fiscal y control de los contribuyentes.

El centro de la reforma está en evitar la evasión y elusión fiscal de una gran parte de la población, especialmente las grandes empresas. El aumento principal de la recaudación debe ser por la ampliación de la población que paga impuestos, no en la carga sobre el causante cautivo.

Hay que evaluar la conveniencia de un impuesto al patrimonio de las personas de más altos ingresos.

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo, Alberto (1993 a), "El salario real 1989-1992", en *Trabajo y Democracia Hoy*, vol. 3, núm. 11, enero-febrero, México, CENPROS.

- Arroyo, Alberto (1993b), “La política salarial en el modelo neoliberal”, en *Polis 92, Anuario de Sociología*, México, UAM-I.
- Arroyo, Alberto (1997), “Apertura comercial y dinámica de la industria manufacturera, 1989-1995”, en *Polis*, núm. 96-I, México, UAM-I.
- Arroyo, Alberto (2009), “México a 14 años del TLCAN, Realidad y Propaganda” en *TLCAN Balance general e Impactos Subregionales y sectoriales*, México, Universidad Autónoma de Chapingo/RMALC, pp. 15-45.
- Arroyo, Alberto *et al.* (1995), “Plan de recuperación económica y desarrollo sustentable”, en Enrique Valencia, *¿Devaluación de la política social?*, Universidad de Guadalajara /UIA/ITESO/UAM/ IDEA.
- Arroyo, Alberto y Manuel Pérez-Rocha (coords.) (2016), “Mitos y Promesas del TLCAN, Visiones desde los movimientos sociales de América del Norte, México, Estados Unidos, Canadá y Quebec”, en Jorge Castro y Paulina Zary (comps.), *Encuentros, Actas Anuales del Departamento de Ciencias Sociales 2014-2015*, Escuela Politécnica Nacional Ecuador.
- Bortz, Jeffry y Ricardo Pascoe (1978), “Salario y clase obrera en la acumulación de capital en México”, en *Revista Coyoacán*, núm. 2, enero-marzo, México, pp. 79-94.
- Chang, Ha-Joon y Duncan Green (2003), *La inversión en la OMC, una trampa del norte*, México, RMALC.
- Román, Ignacio (2003), “El sentido de las reformas a la Ley Federal del trabajo y su impacto en el empleo”, en Mónica Gendreau y Enrique Valencia (coords.), *Hacia la transformación de la política social*, México, ITESO/UIA/Unicef/UdeG/Sedesol.
- Solís, Leopoldo (2000), *La realidad económica mexicana, Retro visión y perspectiva*, México, Siglo XXI.
- Valencia, Enrique (1996), “Deux ajustements, deux trajectoires: les politiques d’ajustement de la Corée du Sur et du Mexique, 1979-1992”, tesis doctoral, París, Universidad de París VII.
- Vázquez Tercero, Héctor (1995), “Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México”, en *Comercio Exterior*, agosto, México.

